

Finatech Groupe se dévoile un peu plus

INTERVIEW • RACHID SEFRIOUI

Un interlocuteur de taille pour faire du Maroc un centre de valeur ajoutée

LE MATIN : Quels ont été les critères d'entrée ?

RACHID SEFRIOUI : D'abord, il fallait avoir un management, avec une équipe de gestion ambitieuse et motivée. Ce n'était pas nécessairement l'entreprise qui avait la plus grosse taille. Dans certains créneaux, nous avons dû choisir la 3ème ou le 4ème, après avoir rencontré la 1ère et la seconde, parce que nous avons été plus impressionnés par l'équipe de gestion et par sa capacité de se développer.

Quelle sera la particularité de l'activité ?

Nous avons un groupe opérationnel, qui n'est ni holding, ni fonds, ni consortium. Un fonds achète en général des entreprises pour les céder quatre ou cinq ans plus tard, dans le but de réaliser des values. Aussi, un fonds doit détenir des participations minoritaires, ce qui n'est pas

notre cas, puisque nous sommes majoritaires et voulons consolider. Dans un consortium, il n'y a pas de croisement capitalistique ou de participations croisées. Nous ne sommes pas non plus un holding, pour la simple et bonne raison que nous n'intervenons que dans un seul secteur, celui de la technologie, contrôlons et pilotons nos participations.

Nous avons une gestion intégrée de nos produits. A titre d'exemple, à travers nos filiales nous pouvons installer une station hertzienne d'un réseau mobile jusqu'à la gestion d'un extranet, d'un intranet, d'un site web ou d'un call center pour une hotline, en passant par l'installation d'un réseau sécurisé via une gestion de base de données.

A un grand groupe, nous pouvons proposer ces solutions de bout en bout.

Ensuite, nous gérons nos

forces de ventes de manière intégrée. D'ailleurs, les commerciaux dans toutes les filiales proposent à chacun de leurs clients tous les produits du groupe.

Au niveau de la gestion des ressources humaines, nous permettons la mobilité à l'intérieur du groupe. Certaines compétences passent d'une filiale à une autre, parce qu'elles peuvent être plus pointues sur un appel d'offres à un moment donné.

En termes d'achats, notre approche n'a pas privilégié une centrale d'achats. Nous n'en avons pas créé, mais tous nos acheteurs sont ensemble sur un intranet. Cela leur permet de constituer de petits groupes de négociations ad-hoc vis-à-vis d'un grand fournisseur.

Enfin, nous disposons d'une direction financière groupe, qui intègre toutes les informations financières et surtout le contrôle de gestion.

Comment est articulée la synergie opérationnelle ?

D'un côté, nous laissons les filiales innover, sortir de nouveaux produits, et de l'autre mesurer l'amplitude, par rapport au reste du groupe. L'esprit d'entrepreneur n'est pas heurté, mais en même temps, nos filiales doivent bénéficier et avoir accès aux compétences de tout le groupe. Le problème d'une PME est réservé à un nombre réduit d'intervenants, contrairement à un groupe où une multitude de solutions pratiques peuvent être apportées par les autres membres du top management.

Quels sont vos projets dans le court terme ?

C'est de réaliser d'abord les synergies dans toutes nos filiales. Ensuite, nous nous adresserons aux grands groupes marocains pour leur présenter notre offre de produits intégrés. Ils pourront ainsi

faire appel à nous, plutôt qu'à des groupes étrangers qui coûtent trois fois plus cher, et ne laissent pas de know-how. Ce sera l'occasion de profiter de nos petits génies locaux, même s'ils ne sont pas blonds et n'ont pas les yeux bleus. Nous sommes aussi sur quelques acquisitions de sociétés européennes, surtout celles qui sont dans nos métiers, mais qui sont en face de clients européens. En les rachetant, nous pourrions délocaliser une partie de ce business au Maroc.

Un grand groupe financier vous a soutenus dès le départ

Nous avons été accompagnés par Othman Benjelloun, qui lui-même est l'entrepreneur des entrepreneurs. Dès le départ, en visionnaire, il a cru en nous, au moment où Finatech Groupe n'était qu'une idée sur une feuille. Son souci va vers la pro-



Rachid Sefrioui, président de Finatech Groupe.

chaine génération de Marocains. Nous ne voudrions pas que le Maroc reste un centre de main-d'œuvre à bas coûts, et faire passer la machine à coudre d'une génération au PC de la suivante. Bien sûr, aujourd'hui, nous sommes dans une démarche d'ouverture du capital. ■

Propos recueillis par D.M